www.marykayriopreto.com.br
MARY KAY
RIO PRETO
www.marykayriopreto.com.br

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

Primeiro Passo:

Preparar a sua **IMAGEM DE SUCESSO**

“Você só tem uma única chance de causar uma primeira BOA IMPRESSÃO”

Quando for se apresentar diga seu nome completo e seu nível de carreira.

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

Imagem:

Não é só a roupa que dita sua imagem!

Imagem Mary Kay:

- ✓Pontualidade
- ✓Comprometimento
- ✓Sorriso
- ✓Traje Profissional
- ✓Maquiagem

Você gostaria de ser sua própria Cliente???

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

Habilidades do bom vendedor:

- ✓Entusiasmo
- ✓Conhecimento
- ✓Atitude
- ✓Ousadia
- ✓Comunicação
- ✓Agilidade
- ✓Dinamismo
- ✓Carisma
- ✓Responsabilidade
- ✓Humildade
- ✓ Bom relacionamento
- ✓ Organização
- ✓ Iniciativa
- ✓ Flexibilidade
- ✓ Discrição
- ✓ Ética
- ✓ Coragem
- ✓ Determinação
- ✓ Garra
- ✓ Confiança em si mesmo

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

Qual a diferença entre uma Revendedora e uma Consultora?

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

Conheça todos os produtos!

Para ter segurança e mostrar credibilidade, conheça todos os produtos para poder realizar a **Consultoria** de acordo com cada cliente

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

Estude todos os produtos:

Em sintonia < Produtos < Central de Produtos < Todos os produtos

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

O que saber sobre os produtos:

- ✓Nome
- ✓Preço
- ✓Pra que serve
- ✓Para quem indicar
- ✓Como e quando usar
- ✓Ordem de aplicação

Consulte sempre o Catálogo The Look e os Treinamentos do “Em Sintonia”

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

5 Maneiras de Vender em Mary Kay:

Na Linha

No Caminho

No Papel

No Rosto

No Show

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

Agendamento:

- ✓Como organizar agenda: vida pessoal e profissional
- ✓Tenha sempre lista de contatos em mãos
- ✓Peça indicações/ Faça abordagens
- ✓Estratégia do Agendamento: ofereça um presente!
- ✓Nunca fale algo que denote que você quer vender!
- ✓Não fale de sua vida pessoal

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

3 Objetivos da Sessão:

1- Vender
2- Iniciar
3- Agendar Novas Sessões

Sessão Mágica:

Trabalhar todos os sentidos:

✓**Visual:** mostrar embalagens, roteiro flip chart, catálogo e etc

✓**Auditivo:** fazer explicações sobre os produtos/ conversar: ouvir

✓**Tato:** deixar as clientes experimentarem os produtos (experiência sensorial)

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

ROTEIRO DA SESSÃO:

- ✓Preencher Perfil do Cliental
- ✓Apresentação e Boas Vindas
- ✓Alguém conhece MK? (Regra de Ouro)
- ✓Apresentação da Empresa: dados, história e filosofia
- ✓Conte sua história

"Se alguém se identificar com meu trabalho, no final explicarei melhor sobre nossa Oportunidade de Negócio MK"

- ✓Demonstração (mais importante)

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

ROTEIRO DA SESSÃO:

✓Breve explicação da Carreira e depois:

"MK Ash falava que numa Sessão igual essa com 3 a 5 mulheres, pelo menos 1 tem o potencial para se tornar uma Grande Consultora MK, quem vocês acham que pode ser essa pessoa aqui?"

✓Fechamento da Venda – Consultoria Individual
✓Convite para a Oportunidade de Negócio

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

Passos da Venda:

1- Abordagem

2- Sondagem

3- Demonstração

4- Fechamento – Vendas Extras

5- Objeções

6- Fechamento Final

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

1 - Abordagem:

Cumprimento

Se apresente com entusiasmo

Sorriso nos lábios

Seja pontual

Quebre o gelo, bata um papo informal!

Chame as Clientes pelo nome

Dica para decorar nome:

Repita o nome da cliente no mínimo 3 vezes durante a sessão e na hora da venda

Como ser TOP em Vendas

2- Sondagem:

Objetivos:

*Conhecer a cliente

*Obter informações extras

Faça perguntas para descobrir as necessidades da cliente

Cuidado para não ser desagradável

Não faça perguntas de “sim” ou “não”

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

3- Demonstração:

Objetivos:

- Apresente o produto de modo profissional

Ex: Ana Hickman

* Mostre os valores e benefícios do produto

* Crie o desejo de posse

Se a cliente não comprar pode sentir que perdeu algo que já possuía!

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

Durante a Sessão:

Use os Termos Corretos. **Substitua:**

✓"Estou vendendo Mary Kay" por **"Agora eu sou uma Consultora MK"**

✓"comprar" por **"adquirir"**

✓"preço" por **"investimento"**

✓"você deve" ou "você tem" por **"você precisa"** ou **"você quer"**

✓Utilizar **"por apenas X" (não fale a palavra: "reais")**

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

Utilize Palavras Mágicas:

- ✓Presente
- ✓Novidade
- ✓Lançamento
- ✓Edição Limitada
- ✓Fácil
- ✓Grátis
- ✓Bônus/ Brinde
- ✓Desconto
- ✓Você
- ✓Cliente Vip
- ✓Testado e Aprovado
- ✓Comprovado
- ✓Garantia
- ✓100% de Satisfação
- ✓Exclusivo
- ✓Especial pra você

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

Crie o Desejo de Posse

- ✓ Passe vontade na cliente de levar tudo pra casa
- ✓ Use termos: “seu”, “sua”
- ✓ Converse como se o produto já fosse dela (naturalmente). Ex: Sua base ficou perfeita!

- ✓ Use a Técnica do “Imagine”:

Fale coisas que façam a cliente imaginar aquele produto já fazendo parte da vida dela

“Imagine você chegando toda linda na festa com esse batom vermelho maravilhoso! Vai arrasar!”

“Imagine só como sua pele vai ficar, você cuidando dela todos os dias!”

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

4- Fechamento – Vendas Extras:

Objetivos:

*Fazer vendas adicionais

*Vender o que a cliente não veio comprar

*Aumentar o “Itens por Venda”

Exemplo do Mc Donalds

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

5 – Objeções:

- ✓ Transforme a objeção no motivo para ela comprar
- ✓ Objeções significam: “me ajude a entender melhor!”
- ✓ Compreenda a cliente, apoiando as colocações que ele fizer.

- ✓ Nuca bata de frente!!! Amorteça a resposta:

“Boa pergunta!...”

“Que bom que você tocou nesse assunto...”

“Eu estava esperando mesmo que você fosse me perguntar isso...”

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

5 – Objeções:

- ✓ Método: “sinto, senti, descobri...”

“Sei exatamente como você se sente. Eu me senti da mesma forma quando... mas sabe o que eu descobri?”

- ✓ Como as pessoas estão condicionadas a dizer não, faça uma pergunta de um jeito que a resposta seja NÃO.

“Existe alguma razão para você não começar a cuidar da sua pele hoje?”

“Existe alguma razão para você não começar seu negócio Mary Kay hoje?”

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

Fechamento da Venda:

✓No final da sessão, diga que como você é uma Consultora de Beleza e agora irá realizar uma Consultoria Individual com cada uma!

✓Sente com cada participante separado e pergunte:

"De todos os produtos que você experimentou, quais você já gostaria de levar para casa hoje?"

✓Anote todos os produtos que ela gostar!

✓E no final, já fale o preço de tudo junto. Não fale os preços separados

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

6- Fechamento Final:

Dê duas opções (que a resposta seja sim):

- ✓Você prefere à vista ou à prazo?
- ✓Você vai pagar com cheque ou cartão?
- ✓Você vai levar o batom Pink Satin ou o Pink Melon?
- ✓É para presente ou posso colocar na sacolinha?

Caso ela não queira fechar a venda:

- ✓Forneça uma nova razão para a compra (CVB)
- ✓Lute pela venda!!! Não desista no primeiro obstáculo
- ✓Oferça um Plano B, com menos produtos
- ✓Convide-a para ser sua anfitriã e ganhar presente em produtos na sessão

MARY KAY

Como ser TOP em Vendas

Metas:

Quanto você quer ganhar por mês?

Quanto você precisa vender para ter esse ganho?

Divida sua meta mensal em uma meta semanal e diária para facilitar!

Aonde você vai chegar
nas Vendas e na Carreira
esse mês?

Mensagem de Mary Kay Ash

"Você pode ir tão longe quanto a sua mente o permitir. Lembre-se, você pode conseguir aquilo que você verdadeiramente acredita que pode conseguir".

Mary Kay Ash

www.marykayriopreto.com.br
MARY KAY
RIO PRETO
www.marykayriopreto.com.br